



## Практическое задание

Ниже представлен вариант Balanced Scorecard, разработанный для выхода на южно-азиатский рынок. BSC выглядит логичным и структурированным, однако содержит ряд принципиальных ошибок.

### Задание для участников:

1. По кругу поделитесь, какие полезности для вас на сейчас прозвучали?
2. Проанализируйте предложенный BSC – что с ним не так? (там больше двух ошибок)
3. Предложите варианты что и как скорректировать.

## Balanced Scorecard (BSC)

### Стратегическая рамка

#### Цель стратегии:

Выход на южно-азиатский рынок с ростом пользовательской базы и финансовых показателей.

#### Режим стратегии:

Проверяем гипотезы и сразу начинаем масштабирование.

#### Фокус:

Рост трафика, корректировка продукта под рынок и повышение эффективности маркетинга.

### 1. Финансовая перспектива

**Цель:** Рост выручки при более низкой стоимости привлечения клиента, чем в других регионах.

### **Метрики в фокусе:**

- CAC;
- Revenue growth;
- ROI маркетинговых инвестиций.

**Ответственность:** Директор по развитию.

### **2. Клиентская перспектива**

**Цель:** Увеличение базы активных пользователей.

**Метрики:**

- Количество регистраций;
- MAU;
- NPS.

**Ответственность:** Product.

### **3. Внутренние процессы**

**Цель:** Ускорение вывода новых функций.

**Метрики:**

- Velocity разработки;
- Количество релизов в месяц.

**Ответственность:** Product.

### **4. Обучение и развитие**

**Цель:** Развитие команды и экспертизы.

**Метрики:**

- Количество обучений;
- Удовлетворенность сотрудников.

**Ответственность:** HR.